



## Presseinformation

### **Wissen, begeistern, gewinnen – mit den Dienstleistungen von DER KREIS**

#### **Von Kollegen für Kollegen erarbeitetes, breites Portfolio**

**Leonberg/Dresden, 6. Mai 2016.** Beim diesjährigen DER KREIS Kongress wurden einige der Dienstleistungen der Verbundgruppe, speziell für Küchenspezialisten, in den Mittelpunkt gestellt. Ziel ist es, den Küchenspezialisten im Tagesgeschäft zu entlasten und ihn dabei zu unterstützen, die Marktführerschaft in seiner Region zu erlangen oder auszubauen. Hierfür haben Ernst-Martin Schaible und sein Team beliebte Dienstleistungen weiter entwickelt.

#### **Online Marketing Tools stehen im Fokus**

Ein wichtiges Thema ist die Unterstützung des Küchenspezialisten bei der Gestaltung und Pflege seines Auftritts im Internet. Wie zahlreiche Umfragen belegen, ist die Präsenz im Internet für viele Händler ein wichtiger Baustein für ihren Erfolg, denn die meisten Kunden informieren sich vor dem Besuch eines Fachgeschäftes im Internet. Hierbei werden oft Rückschlüsse vom Internet-Auftritt auf die Ladengestaltung und Arbeitsweise des Küchenhändlers am Point of Sale gezogen. Daher hat DER KREIS seine beliebten und bewährten Online-Dienstleistungen im @ktivwebcenter weiter ausgebaut. Es sind aktuelle Templates für einen modernen und zeitgemäßen Internet-Auftritt mit einem stylischen und ansprechenden Layout entwickelt worden. Ergänzt wird dieses Portfolio um die Implementierung und Pflege des Auftritts der Küchenspezialisten in den sozialen Medien



(z.B. Facebook, Xing, YouTube). Es versteht sich von selbst, dass die Mitglieder-Homepages im sogenannten Responsive Design programmiert wurden, so dass die Inhalte dem User bequem und angenehm dargestellt werden, unabhängig davon welches Smartphone und Tablet er gerade nutzt. Die ersten Mitglieder-Homepages sind gerade umgestellt worden, die weiteren folgen in den nächsten Wochen.

Darüber hinaus wurde das InfoNet, das verbandsinterne CRM-System für Mitglieder, modernisiert und für Industriepartner eingeführt. Die Informations- und Kommunikationsplattform wurde zudem in Österreich und der Schweiz angeschlossen, Frankreich und Belgien sind in Bearbeitung und werden auch in Kürze online gehen. Positiv aufgenommen wurde auch der zum Jahreswechsel durchgeführte Relaunch von Küchenbörse24, der Küchen-Abverkaufsplattform für Ausstellungsküchen. Vor allem das neue Layout und die zusätzlichen Funktionen kommen bei den Mitgliedern und Endkunden gleichermaßen gut an.

### **Erfolgsgeschichte von DEUTSCHLAND BAUT UM geht weiter**

Zu einem der erfolgreichsten Konzepte der Leonberger Verbundgruppe der letzten Jahre hat sich DEUTSCHLAND BAUT UM entwickelt, mittlerweile haben sich über 250 Netzwerk-Partner angeschlossen. Ein wichtiger Bestandteil zur Bekanntmachung von DEUTSCHLAND BAUT UM ist die Zusammenarbeit mit Publikumsmedien für Endverbraucher, die sich stark für die Themenfelder Renovierung und Modernisierung interessieren. Neben der Kundenzeitschrift der BauSparkasse Schwäbisch Hall „Wohnglück“ arbeitet DER KREIS eng mit „Althaus modernisieren“, „Bauen & renovieren“, „Bauen“ sowie häufig frequentierte Internet-Domains und Newsletter von „renovieren.de“ und „bautipps.de“ zusammen.



In den Medien werden redaktionelle Inhalte zu dem Themenumfeld Modernisieren und Renovieren veröffentlicht, die die gewerkeübergreifende Kompetenz des Konzeptes und der regionalen Partner darstellt.

Zudem haben die DBU-Partner die Gelegenheit, ausgewählte und hochwertige von ihnen durchgeführte Umbaubeispiele in einem der Medien zu veröffentlichen, was den Vorteil bietet, mit Interessenten und potentiellen Kunden in Kontakt zu treten. Darüber hinaus werden in Fertighaus Zentren DEUTSCHLAND BAUT UM-Flyer ausgelegt und somit an den Neubau oder die Modernisierung Interessierte verteilt. Erweitert wurde die Medienpalette um die Kooperation mit der bekannten Zeitschrift „Schöner Wohnen“, in der Anzeigen und PR-Berichte an Renovierungsthemen interessierte Leser auf DEUTSCHLAND BAUT UM aufmerksam machen werden.

### **Pilotphase der Beratertage abgeschlossen**

Bei diesen Aktionstagen, die die DBU-Partner in ihrer Region im Rahmen der vierten Staffel flächendeckend durchführen können, geht es darum, den Endverbraucher über die verschiedenen Gewerke zu informieren und zu beraten. Dabei soll er idealerweise möglichst viele Anbieter zentral an einem Ort finden und nicht unnötige Zeit aufwenden müssen, um sich die verschiedenen Dienstleister mühsam zusammen zu suchen.

Jeder Partner stellt sich als einer der Spezialisten vor, der Bestandteil des gewerkeübergreifenden Netzwerkes in seiner Region ist und profitiert von der gemeinsamen Aktion: Dadurch dass jeder der



DEUTSCHLAND BAUT UM Partner, der an diesem Beratertag teilnimmt, seine Kunden und Interessenten einlädt, kommen alle an der Aktion teilnehmenden Fachhändler mit einer sehr viel größeren Menge an potentiellen Kunden ins Gespräch, als wenn jeder nur seine bisherigen Kunden einladen würde. Der Beratertag findet in den Räumen eines der DBU-Partner statt, hierbei stellt jeder Teilnehmer sein Gewerk und seine Dienstleistung vor. Ergänzt wird diese Aktion beispielsweise durch einen übergreifenden Fachvortrag, unter anderem durch den Mitarbeiter von der Energie-Agentur, der Tipps zur energetischen Sanierung geben kann, und einer kleinen Dienstleistungsmesse aller DBU-Partner aus der Region.

Einige Pilotteilnehmer haben die Beratertage erfolgreich in ihrer Region mit bis zu 350 Besuchern pro Aktion durchgeführt, so dass nun alle DBU-Partner das Konzept in ihrer Region und mit ihren Netzwerk-Partnern umsetzen können. Hierzu hat DER KREIS ein Eventpaket mit Checklisten und wertvollen Tipps entwickelt, das allen Partnern zur Verfügung gestellt wird.

### **Ankündigung für den Kongress 2017 in München**

Eine aktuelle Umfrage unter den DER KREIS Mitgliedern hat ergeben, dass die individuelle Betreuung der Küchenspezialisten durch die Regionalleiter gut ankommt und häufig in Anspruch genommen wird. So berät der Regionalleiter bei allen Fragen und Herausforderungen des Tagesgeschäftes, vom Ladenbau über betriebswirtschaftliche Kennzahlen bis hin zur Sortimentskonzentration und Marktbearbeitung, um nur einige Beispiele zu nennen. Wichtig ist zudem die Beratung und aktive Unterstützung bei der Existenzgründung und bei Nachfolgeregelungen.



In seinem Vortrag machte Oliver Strelow, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing von DER KREIS Deutschland, neugierig auf den nächsten Kongress, der vom 5. bis zum 7. Mai 2017 in München stattfinden wird. „Wir arbeiten an einem Marketing-Konzept, das wir zum Kongress 2017 den Mitgliedern und der Öffentlichkeit vorstellen werden. Hiermit wollen wir den Küchenspezialisten bei seiner Positionierung in seiner Heimatregion und im Internet noch weiter voran bringen. Anders ausgedrückt: Wir entwickeln zusammen mit Mitgliedern, eine in sich schlüssige Dienstleistung, die jeder Küchenspezialist online und offline gleichermaßen nutzen kann und die regional und überregional wirken wird“.

**DER KREIS**

Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH & Co. KG  
Mollenbachstr. 2 • 71229 Leonberg

**Zentrale Kommunikation**

**Tel.: 0 71 52 / 60 97-160 • Fax: 0 71 52 / 60 97-500**

**E-Mail: [presse@derkreis.de](mailto:presse@derkreis.de)**